

ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ «EASYWAY»

**Лушкин А.Ю., Жак Р.В., Костылева Е.А.,
Курылева А.И., студенты 3 курса СПбГЭУ**

Научный руководитель:
старший преподаватель, доцент *Н.Ю. Вилло*
(Санкт-Петербургский государственный
экономический университет)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: онлайн-платформа образовательных услуг «EasyWay» предназначена для B2C рынков, а именно рынков образовательных услуг среди аудитории начальных, средних, высших учебных заведений России и стран СНГ, базирующаяся на новом образовательном методе «Keep it short & simple» и ориентированная на современные платформы-носители (iOS, Android, Web-версия, Windows Phone).

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: однократное реальное прямое участие в форме Informal Investor (Бизнес-Ангел) внутри страны с блокирующим пакетом акций.

Стоимость бизнес-проекта: 210 тыс. долл.

Суммарная потребность в инвестициях:
200 тыс. долл.,

в т. ч. по источникам:

собственных средств: 10 тыс. долл.;

прямых инвестиций: 200 тыс. долл.

Направления использования инвестиций: оборотное, проведение исследований, аренда офиса, рекламная кампания, дополнительные сотрудники, закупка лицензий.

Показатели эффективности проекта:

ставка дисконтирования: 18 %;

динамический срок окупаемости проекта:
1,4–1,6 лет;

индекс доходности: 1,29;

внутренняя норма доходности: 20 %.

Дата составления инвестиционного предложения: 30.09.2014.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: Онлайн-платформа образовательных услуг «EasyWay».

Описание и цель инвестиционного проекта: сфера информационных технологий с каждым годом все больше и больше вытесняет традиционные методы обучения. Спрос превосходит предложение в десятки раз, однако удовлетворить растущие потребности наш рынок на данный момент не способен.

Цель проекта – предоставить элитарные знания широкой аудитории, используя специальную образовательную методологию.

2. Продукция

Онлайн-платформа образовательных услуг «EasyWay», предназначенная для B2C рынков, а именно рынков образовательных услуг среди аудитории начальных, средних, высших учебных заведений России и стран СНГ, базирующаяся на новом образовательном методе «Keep it short & simple», ориентированная на современные платформы-носители (iOS, Android, Web-версия, Windows Phone), обладающая такими характеристиками, как: оригинальность, мультиплатформенность, удобство в освоении, доступность, простота в обучении, востребованность; предлагает возможности доступного обучения техническим наукам для широкого спектра потребителей.

Характеристики «EasyWay»: неотделимость от источника, потребительская «приверженность», реальное динамическое онлайн-обучение согласно методу «Keep it short & simple», интерактивность, мотивационная составляющая, оптимальная интенсивность, регулярность, практичность и эффективность, игрофикация. «EasyWay» это принципиально новый сервис для изучения и практики точных дисциплин (в первую очередь, математики, информатики и физики), не имеющий аналогов на рынке СНГ.

3. Маркетинговые исследования

Общий оборот рынка онлайн-образования в России на сегодняшний день оценивается в десятки миллионов долларов в год [1]. Предполагаемый объем спроса на рынках России и СНГ может составить до нескольких миллиардов долларов. Так как конкуренции в ее чистом виде не наблюдается (основными конкурентами являются онлайн-сервис образовательных услуг LinguaLeo (аналог проекта EasyWay в сфере обучения иностранным языкам), UpStudy

(Международный сервис поиска репетиторов, который частично реализует неосновные функции проекта EasyWay)), которые могут быть рассмотрены, в частности, с позиции «конкурент-партнер»), то предполагаемая доля рынка сервиса «EasyWay» может составить до 75–85 % с помощью непосредственного онлайн оказания услуг. Иначе говоря, принципиальная новизна в сфере онлайн-образования технических наук сервиса «EasyWay» позволяет рассматривать конкурентов в рыночной сфере как предполагаемых партнеров.

Характеристика новизны: принципиально новый сервис для изучения и практики точных дисциплин (в первую очередь, математики, информатики и физики), не имеющий аналогов на рынке СНГ.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты		+	
– лицензирования продукции			+
– лицензирования вида деятельности		+	
– сертификации продукции			+

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта:

210 тыс. долл.;

суммарная потребность в инвестициях:

200 тыс. долл.;

динамический срок окупаемости проекта:

1,4–1,6 лет;

ставка дисконтирования составляет: 18%;

внутренняя норма доходности: 20 %;

индекс доходности: 1,29.

Литература

1. Фонд InVenture Partners вложил миллион долларов в онлайн-образование // Lenta.ru. Интернет и СМИ [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://lenta.ru/news/2014/09/02/netology>. – Дата доступа : 20.09.2014.